

人力资源管理经验分享：不做有才华的穷人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/270/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_270716.htm 才华如果不能善用而使人增值，则必然反过来束缚自己的发展，此所谓“聪明反被聪明误”。在当今市场经济环境下，除极少数偏爱或习惯清贫生活方式的异类有才之士外，绝大多数有一定才华或有一定能力的人是不愿意去做一个有才华的穷人的。问题的关键是，如何做才能使有才华的人成为一个富人，起码是一个中产阶层吧。实力越强，做人越淡不管你在什么行业是什么职业和岗位，有实力不一定能赚到钱，但要想赚到钱却必须有实力，因为人才以及人才的劳动已经越来越市场化，而市场经济的原理就是等价交换，你不可能指望你10万元的“身价”能够卖到20万元。尽管你可以“较真”说某些人或某个人并无实力却赚到了钱，但可能是你对“实力”的含义和包含的内容理解上有偏颇。比如他可能没你技术好，但他可能比你善于卖技术；他可能文章没你写得好，但他却知道如何讨读者喜欢。其实，这都是“实力”所包含的范围，而不是单指某一方面。当然，我们所说的实力是指一个人赖以赚钱的工作实力，而不是要求你“面面俱到”。但有才华的人最容易恃才自傲，看不起身边的人，甚至天下的人。但如果没有各存特长的普通人的帮衬、欣赏甚至录用、重用，空有一身才华而无用武之地，岂不更郁闷，更脱离众人，进而更自傲、更没机会，最终形成恶性循环？事实上，那些有才华又随和的人总是受人欢迎、支持、欣赏并重用，并进而导致待人更加亲和，更加受人欣赏和重用，形成了一个良性循环。

像做企业一样营销自己产品需要营销或推销，人才以及人才的劳动也需要营销或推销。否则，你不知道欣赏你的“伯乐”在哪里，别人也不知道你，不知道你的才华、特长和手中拥有的“脑力产品”，如何去找到你并采购到你的“才华”呢？所以，你同样要研究市场需求、竞争对手、销售渠道等人才市场环境，进而制定你的目标市场、品牌定位、营销组合等营销策略和行动计划。虽无须像一个大企业那样缜密，但也总是要熟悉行情，抓住要点吧。除极少数“空降兵”外，我们看到绝大部分高职高薪、事业有成的人不一定是最聪明的人，但一定是有自己的职业生涯规划，在一个行业和一个机构中能够持之以恒的人。同样，我们也能够看到，很多非常聪明有才的人，却在前者的领导下做一个被领导的低职位角色，其原因之一就是这些人对自己的职业生涯毫无规划，并经常换行业、换机构或换角色，缺乏耐心与毅力，更多地是想一夜升天，不成就走。走来走去，三五年后却成了师弟或下级的下级。自我修炼，让人信赖 人生在世，总有如意与不如意、顺境与逆境、成功与失败、沾光与吃亏之事，也有种种与兴趣、工作、生活发生矛盾之时，这是几乎每个人都遇到的问题。但不同的人面对这些不如意事的心态却大大不同，正因为心态不同，带来了不同的处理方式，而不同的处理方式自然会带来不同的处理结果，很多人就是跌倒在心态调节上。毛泽东说“牢骚太盛防肠断，风物长宜放眼量”，老是在鼻尖处近视自己的得失荣辱，一粒微尘就足以遮没太阳。做人用人德为上，这是一个千百年来常识，之所以至今人们仍百讲不厌，其实它就像“爱情”两字一样，好说不好做，说别人容易自己做难。找个很有“德”的人不容

易，尤其是市场经济初级阶段，为“利”伤“义”、为“利”失“信”、为“利”丧“德”者更是比比皆是，甚至触目惊心。但话又说回来，全世界凡是成功人士，有几个是“有才无德”的呢？还是那句话，有德不一定有钱，但想赚钱必须有德，尤其是想长期赚钱的人。就是“黑社会”，能当“老大”的恐怕也是要讲某些“德”吧！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com